

Literaturliste zum Thema: Verhandlungsführung, sortiert nach den folgenden Rubriken

- Verhandlung und Verhandlungsführung
- Verhandlungsführung am Telefon
- Kommunikation
- Kommunikationspsychologie (NLP, TA usw.)
- Persönlichkeitsentwicklung und -einordnung
- Interkulturelle Kommunikation und Kooperation
- Körpersprache

Die Verknüpfung zu www.amazon.de dient dazu, dass Sie einfach und schnell eine Rezension zu dem Buch finden können. Die Ausarbeitung stellt den Stand vom Oktober 2009 dar. In den Seminaren werde ich die Literatur auszugsweise zur Ansicht dabei haben.

Für weitergehende Fragen stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung – über Kommentierungen oder Anregungen würde ich mich sehr freuen. [Kontakt: info@scholz-management.de](mailto:info@scholz-management.de)

Ihr *Carsten Scholz*

■ Verhandlung und Verhandlungsführung

Berz Gregor, [Spieltheoretische Verhandlungs- und Auktionsstrategien – Mit Praxisbeispielen von Internetauktionen bis Investmentbanking](#), 2007, Schäffer-Poeschel Verlag, Stuttgart, ISBN 978-3-7910-2686-2

http://www.amazon.de/Spieltheoretische-Verhandlungs-Auktionsstrategien-Gregor-Berz/dp/3791026860/ref=sr_1_1?ie=UTF8&s=books&qid=1206359452&sr=1-1

Donaldson Michael Michael C.; [Erfolgreich Verhandeln für Dummies, Ihre Strategien zum „Ja“](#); 4, Auflage, 2008, Wiley-VCH GmbH & Co. KGaA, Weinheim, ISBN 978-3-527-70410-1

http://www.amazon.de/Erfolgreich-Verhandeln-Dummies-werden-Verhandlungen/dp/3527702415/ref=pd_bbs_sr_1?ie=UTF8&s=gateway&qid=1201163048&sr=8-1

Erbacher Christian Eric, [Grundzüge der Verhandlungsführung](#), 2005, vdf Hochschulverlag AG an der ETH Zürich, ISBN 3-7281-2937-2

http://www.amazon.de/Grundz%C3%BCge-Verhandlungsf%C3%BChrung-Christian-Erbacher/dp/3728129372/ref=sr_1_1?ie=UTF8&s=books&qid=1197216653&sr=1-1

R. Fisher R., W. Ury and B. Patton, „[Das Harvard Konzept, sachgerecht verhandeln-erfolgreich verhandeln](#)“, 2000, Campus Verlag, Frankfurt, ISBN 3-593-36434-4
http://www.amazon.de/Das-Harvard-Konzept-Sachgerecht-erfolgreich/dp/3593364344/ref=sr_1_2?ie=UTF8&s=books&qid=1197216204&sr=1-2

Heeper Astrid und Schmidt Michael, [Verhandlungstechniken – Vorbereitung, Strategie und erfolgreicher Abschluss](#). 2004, 2. Auflage, Cornelsen Verlag GmbH & Co. OHG, Berlin, ISBN 978-3-589-21912-4
http://www.amazon.de/Pocket-Business-Verhandlungstechniken-Vorbereitung-erfolgreicher/dp/3589219122/ref=sr_1_1?ie=UTF8&s=books&qid=1197218087&sr=1-1

Hirschsteiner Günter, [Einkaufsverhandlungen, Pocket Power Serie](#), 2002, Carl Hanser Verlag, München, ISBN 3-446-21773-8
http://www.amazon.de/Einkaufsverhandlungen-G%C3%BCnter-Hirschsteiner/dp/3446217738/ref=sr_1_2?ie=UTF8&s=books&qid=1197218219&sr=1-2

Lang Alexander, [Einsatz von Planungsstrategien in der integrativen Verhandlungsführung, Analyse der Effekte gezielter Verhandlungsplanung nach dem Selbstregulationsansatz](#), 2006, Berlin, Logos Verlag Berlin, ISBN 3-8325-1128-8
http://www.amazon.de/Einsatz-von-Planungsstrategien-integrativen-Verhandlungsf%C3%BChrung/dp/3832511288/ref=sr_1_1?ie=UTF8&s=books&qid=1197216696&sr=1-1

Lax David A. und Sebenius James K., [Der perfekte Deal – die drei Dimensionen guten Verhandeln](#)s, Harvard Business Manager, Februar, 2004, S. 20 – 35,

Lewicki – Kiam – Olander, [Verhandeln mit Strategie – Das große Handbuch der Verhandlungstechniken](#), Midas Management Verlag , St. Gallen, 1998, ISBN 3-907100-04-2
http://www.amazon.de/Verhandeln-Strategie-gro%C3%9Fe-Handbuch-Verhandlungstechniken/dp/3907100042/ref=sr_1_1?ie=UTF8&s=books&qid=1197217627&sr=1-1

Macioszek H.-Georg, [Chruschtschows dritter Schuh, Anregungen für geschäftliche Verhandlungen](#), 2005, 9. Auflage, Ulysses Verlag, Hamburg, ISBN 3-9804558-0-7
http://www.amazon.de/Chruschtschows-dritter-Anregungen-gesch%C3%A4ftliche-Verhandlungen/dp/3980455807/ref=sr_1_1?ie=UTF8&s=books&qid=1197223702&sr=1-1

Salewski Wolfgang, [Die Kunst des Verhandeln: Motive erkennen - erfolgreich kommunizieren](#), 2008, 1. Auflage, Wiley-Vch Verlag GmbH & Co. KGaA, Weinheim, ISBN 978-3-527-50322-3
http://www.amazon.de/Die-Kunst-Verhandeln-erfolgreich-kommunizieren/dp/3527503226/ref=sr_1_1?ie=UTF8&s=books&qid=1237099598&sr=8-1

Schranner Matthias, [Der Verhandlungsführer – Strategie und Taktiken, die zum Erfolg führen](#), 2006, Deutscher Taschenbuch Verlag GmbH & Co, Kg, München, ISBN 3-423-34319-2
http://www.amazon.de/Verhandlungsf%C3%BChrer-Strategien-Taktiken-Erfolg-f%C3%BChren/dp/3423343192/ref=sr_1_1?ie=UTF8&s=books&qid=1197218376&sr=1-1

Schranner Matthias, [Verhandeln im Grenzbereich – Strategien und Taktiken für schwierige Fälle](#), 2005, 5. Auflage, Econ Verlag, München, ISBN 3-430-18068-6
http://www.amazon.de/Verhandeln-Grenzbereich-Strategien-Taktiken-schwierige/dp/3430180686/ref=sr_1_3?ie=UTF8&s=books&qid=1197218376&sr=1-3

Schranner Matthias, [Teure Fehler: Die 7 größten Irrtümer in schwierigen Verhandlungen](#), 2009, Econ Verlag, München, ISBN 343020075X
http://www.amazon.de/Teure-Fehler-Irrt%C3%BCmer-schwierigen-Verhandlungen/dp/343020075X/ref=sr_1_1?ie=UTF8&s=books&qid=1255243809&sr=1-1

Senger von Harro, [Strategeme, Anleitung zum Überleben – Chinesische Weisheit aus drei Jahrtausenden](#), 3. Auflage, 1996, Deutscher Taschenbuch Verlag, ISBN 3-423-30549-5
http://www.amazon.de/Strategeme-f%C3%BCr-Manager-Harro-Senger/dp/3492246494/ref=sr_1_1?ie=UTF8&s=books&qid=1198267825&sr=1-1

Thiele Albert, [Argumentieren unter Stress: Wie man unfaire Angriffe erfolgreich abwehrt](#), 6. Auflage, 2009, Deutscher Taschenbuch Verlag, ISBN 3423344059
http://www.amazon.de/Argumentieren-unter-Stress-Angriffe-erfolgreich/dp/3423344059/ref=sr_1_1?ie=UTF8&s=books&qid=1255243415&sr=8-1

Ury William, [Nein sagen und trotzdem erfolgreich verhandeln: Vom Autor des Harvard-Konzepts](#), 2009, Campus Verlag, Frankfurt, ISBN 3593382849
http://www.amazon.de/Nein-sagen-trotzdem-erfolgreich-verhandeln/dp/3593382849/ref=sr_1_28?ie=UTF8&s=books&qid=1255347018&sr=8-28

Verhandlungsführung, [Fünf Schritte zu einer erfolgreichen Verhandlung](#), Lektorat Meier Rolf, 2006, Gabal Verlag, Offenbach am Main, Selbstlernkurs, ISBN 3-89749-602
http://www.amazon.de/Arbeitsheft-Verhandlungsf%C3%BChrung/dp/389749602X/ref=sr_1_3?ie=UTF8&s=books&qid=1197216771&sr=1-3

Wannenwetsch Helmut, [Erfolgreiche Verhandlungsführung in Einkauf und Logistik – Praxiserprobte Erfolgsstrategien](#), 2. Auflage, 2006, Springer Verlag, Berlin, ISBN 10 3-540-25825-6
http://www.amazon.de/Erfolgreiche-Verhandlungsf%C3%BChrung-Praxiserprobte-Erfolgsstrategien-Kostensenkung/dp/3540258256/ref=pd_bbs_sr_1?ie=UTF8&s=books&qid=1197216566&sr=8-1

■ Verhandlungsführung am Telefon

Fischer Claudia, [Maximale Telefonpower, Mit Intuition und Empathie mehr Erfolg im Kundenkontakt](#), 2005, GABAL Verlag GmbH, Wiesbaden, ISBN 3-409-03448-X
http://www.amazon.de/Maximale-Telefonpower-Intuition-Empathie-Kundenkontakt/dp/340903448X/ref=sr_1_1?ie=UTF8&s=books&qid=1197223514&sr=1-1

Fischer Claudia, [Telefonpower](#), 2001, GABAL Verlag GmbH, Offenbach, ISBN 3-89749-175-3
http://www.amazon.de/Telefonpower-Claudia-Fischer/dp/3897491753/ref=sr_1_3?ie=UTF8&s=books&qid=1197223334&sr=1-3

Raupach Andreas, [Erfolgreich telefonieren – Telefonate professionell führen Telefonstrategien und Selbstmanagement](#), 2006, Cornelsen Verlag GmbH & Co. OHG, Berlin, ISBN 978-3-589-21926-1
http://www.amazon.de/Pocket-Business-Erfolgreich-telefonieren/dp/3589219262/ref=sr_1_1?ie=UTF8&s=books&qid=1197218044&sr=1-1

Telefontraining - Arbeitsheft. [Die fünf Schritte zu einem effektivem Umgang mit dem Telefon \(Transfer\) \(Taschenbuch\)](#), Lektorat Eva Engelmeyer, 2005, Gabal Verlag, Offenbach am Main, Selbstlernkurs, ISBN 3-89749-518
http://www.amazon.de/Telefontraining-Arbeitsheft-Schritte-effektivem-Transfer/dp/389749518X/ref=sr_1_7?ie=UTF8&s=books&qid=1197222366&sr=1-7

■ Kommunikation

Benien Karl, [Schwierige Gespräche führen - Modelle für Beratungs-, Kritik- und Konfliktgespräche im Berufsalltag](#), 5. Auflage, 2008, Rowolth Taschenbuch Verlag Hamburg, ISBN 978 3 499 61477 4
http://www.amazon.de/Schwierige-Gespr%C3%A4che-f%C3%BChren-Karl-Benien/dp/3499614774/ref=sr_1_1?ie=UTF8&s=books&qid=1216634764&sr=1-1

Berckhan Barbara, [Die etwas intelligentere Art, sich gegen dumme Sprüche zu wehren – Selbstverteidigung mit Worten](#), 2001, Wilhelm Heyne Verlag GmbH & Co. KG, München, ISBN –453-18878-0
http://www.amazon.de/intelligentere-Spr%C3%BChe-wehren-Selbstverteidigung-Trainingsprogramm/dp/3453188780/ref=sr_1_1?ie=UTF8&s=books&qid=1197218320&sr=1-1

Birkenbihl Vera F., [Kommunikationstraining – Zwischenmenschliche Beziehungen erfolgreich gestalten](#), 28. Auflage, 2007, mvv Verlag, Redline GmbH, Heidelberg, ISBN 978-3-636-07236-8
http://www.amazon.de/Kommunikationstraining-Vera-F-Birkenbihl/dp/3636072366/ref=sr_1_1?ie=UTF8&s=books&qid=1216634555&sr=8-1

Cialdini Robert B., [Die Psychologie des Überzeugens – Ein Lehrbuch für alle, die ihren Mitmenschen und sich selbst auf die Schliche kommen wollen](#), 2007, 5. Auflage; Verlag Hans Huber, Bern, ISBN 978-3-456-84478-7
http://www.amazon.de/Die-Psychologie-%C3%9Cberzeugens-Robert-Cialdini/dp/3456844786/ref=sr_1_1?ie=UTF8&s=books&qid=1197217665&sr=1-1

Cicero Antonia, Kuderna Julia, [Cleverer Antworten auf dumme Sprüche, Killerphrasen kunstvoll kontern](#), 2001, Jungfermann, Paderborn, ISBN 3-87387-455-5
http://www.amazon.de/s/ref=nb_ss_b?__mk_de_DE=%C5M%C5Z%D5%D1&url=search-alias%3Dstripbooks&field-keywords=Cleverer+Antworten+auf+dumme+Spr%C3%FChe&Go.x=18&Go.y=11

Eisler – Mertz, [Mit Worten überzeugen – Die gekonnte Gesprächsführung in Beruf und Alltag](#), 1998, mvv – Verlag, Landsberg am Lech, ISBN 3-478-08604-3
http://www.amazon.de/Worten-%C3%BCberzeugen-gekonnte-Gespr%C3%A4chsfc%C3%BChrung-Alltag/dp/3478086043/ref=sr_1_1?ie=UTF8&s=books&qid=1197217754&sr=1-1

Edmüller A, Wilhelm T., [Manipulationstechniken – Erkennen und abwehren](#), 5. Auflage, 2006, Rudolf Haufe Verlag GmbH & Co. KG, Planegg, ISBN 3-448-077-07747-X
http://www.amazon.de/Manipulationstechniken-Erkennen-abwehren-Andreas-Edm%C3%BCller/dp/344807747X/ref=sr_1_1?ie=UTF8&s=books&qid=1197222799&sr=1-1

Friedemann Schulz von Thun, [„Miteinander Reden 1, Störungen und Klärungen“](#), 1996, Rowohlt Verlag in Hamburg, ISBN 3-499-17489-8
http://www.amazon.de/Miteinander-reden-Bd-St%C3%B6rungen-Kl%C3%A4rungen/dp/3499174898/ref=sr_1_3?ie=UTF8&s=books&qid=1197216272&sr=1-3

Maro Fred, [Du gehst mir auf den Geist – Spontan kommunizieren,, Die Haltung wahren, Den richtigen Ton finden](#), 2007, WALHALLA Fachverlag, Regensburg, ISBN 978-3-8029-3259-5
http://www.amazon.de/gehts-mir-auf-den-Geist/dp/3802932595/ref=sr_1_4?ie=UTF8&s=books&qid=1197223047&sr=1-4

Rossié Michael, [Schwierige Gespräche – live – 45 Minuten Dialoge auf Hör-CD](#), 2005, Rudolf Haufe Verlag GmbH & Co. KG, Planegg, ISBN 3-448-06884-5
http://www.amazon.de/Schwierige-Gespr%C3%A4che-Live-H%C3%B6r-dich-clever/dp/3448073016/ref=sr_1_4?ie=UTF8&s=books&qid=1197216825&sr=1-4

Walter, George, [„Sag, was du meinst, und du bekommst, was du willst – Mit Power Talking zum Erfolg“](#), 1998, 13. Auflage, ECON Verlag, Düsseldorf, München. ISBN 3-430-19487-3
http://www.amazon.de/meinst-bekommst-willst-Talking-Erfolg/dp/3430194873/ref=sr_1_1?ie=UTF8&s=books&qid=1197216503&sr=8-1

Weisbach Christain-Rainer, Sonne-Neubacher Petra, [Professionelle Gesprächsführung – Ein praxisnahes Lese- und Übungsbuch](#), 7. Auflage, 2008, Deutscher Taschenbuch verlag, München, ISBN 978-3-423-05845-2
http://www.amazon.de/Professionelle-Gespr%C3%A4chs-%C3%BChrung-praxisnahes-Lese-%C3%9Cbungsbuch/dp/3423058455/ref=sr_1_1?ie=UTF8&s=books&qid=1216639795&sr=1-1

■ **Persönlichkeitsentwicklung und -einordnung**

Gay Friedbert und Lothar Seiwert, [Das neue 1x1 der Persönlichkeit](#), 19. Auflage, 2004, Gräfe & Unzer, ISBN 978-3774261617
http://www.amazon.de/Das-neue-1x1-Pers%C3%B6nlichkeit-Friedbert/dp/377426161X/ref=sr_1_2?ie=UTF8&s=books&qid=1258215358&sr=8-2

[Das persolog Persönlichkeits-Profil: Persönliche Stärke ist kein Zufall](#). Mit Fragebogen zur Selbstausswertung, 32. Auflage, 2004, GABAL-Verlag GmbH, ISBN 978-3897493520
http://www.amazon.de/Das-persolog-Pers%C3%B6nlichkeits-Profil-Pers%C3%B6nliche-Selbstausswertung/dp/3897493527/ref=sr_1_1?ie=UTF8&s=books&qid=1258216135&sr=8-1

Littauer Florence, [Einfach typisch!: Die vier Temperamente unter der Lupe](#), 19. Auflage, 2006, Gerth Medien, Asslar, ISBN 978-3894372781
http://www.amazon.de/Einfach-typisch-vier-Temperamente-unter/dp/3894372788/ref=sr_1_1?ie=UTF8&s=books&qid=1258216344&sr=1-1

■ Kommunikationspsychologie (NLP, TA usw.)

Chong Dennis K, Smith-Chong Jennifer K, [Frag nicht warum Zur Struktur der Wirklichkeit und der Erweiterung unserer Fähigkeiten – NLP – Grundlagenarbeit](#), 1995, Jungfermannsche Verlagsbuchhandlung, Paderborn, ISBN 3-87387-145-9
http://www.amazon.de/Frag-nicht-warum-Dennis-Chong/dp/3873871459/ref=sr_1_1?ie=UTF8&s=books&qid=1197217975&sr=1-1

Grochowiak, Klaus, [Das NLP-Master-Handbuch, Erlernen Sie NLP auf Master-Niveau;](#) Junfermann
http://www.amazon.de/Das-NLP-Master-Handbuch-Erlernen-Sie-Master-Niveau/dp/3873874113/ref=pd_bbs_sr_1?ie=UTF8&s=gateway&qid=1201163415&sr=8-1

Grochowiak, Klaus, [Das NLP - Practitioner Handbuch](#), 1999, Junfermann, ISBN-13: 978-3873874114
http://www.amazon.de/Das-NLP-Practitioner-Klaus-Grochowiak/dp/3873872250/ref=pd_bbs_2?ie=UTF8&s=books&qid=1201163415&sr=8-2

O'Connor, [NLP – das Workbook](#), 2. Auflage, 2006, VAK Verlags GmbH, Kirchzarten, ISBN 13: 978-3-935767-57-6;
http://www.amazon.de/NLP-das-Workbook-NLP-Einsteiger-NLP-Trainer/dp/3935767579/ref=sr_1_1?ie=UTF8&s=books&qid=1197217805&sr=1-1

Ready Romilla, Burton Kate, [Neuro – Linguistisches Programmieren für Dummies – NLP: Der verständliche und freundliche Einstieg](#), 2005, Wiley-VCH GmbH & Co. KGaA, Weinheim, ISBN: 978-3-527-70177-3
http://www.amazon.de/Neuro-Linguistisches-Programmieren-Dummies-Romilla-Ready/dp/3826631587/ref=sr_1_1?ie=UTF8&s=books&qid=1197217876&sr=1-1

■ Interkulturelle Kommunikation und Kooperation

Alexander Thomas, Eva-Ulrike Kinast und Sylvia Schroll-Machl (Hg.), [Handbuch Interkulturelle Kommunikation und Kooperation](#)
 Band 1: Grundlagen und Praxisfelder
 Band 2: Länder, Kulturen und interkulturelle Berufstätigkeit, 2003, Vandenhoeck & Ruprecht, Göttingen, ISBN 3-525-46172-0
http://www.amazon.de/Handbuch-Interkulturelle-Kommunikation-Kooperation-Band/dp/3525461860/ref=pd_bbs_sr_1?ie=UTF8&s=books&qid=1198266849&sr=8-1

Ming-Yer Chen, [Geschäfte machen mit Chinesen - Insider Wissen für Manager](#), Campus Verlag, Frankfurt, ISBN: 3593373343
http://www.amazon.de/Gesch%C3%A4fte-machen-Chinesen-Insiderwissen-Manager/dp/3593373343/ref=sr_1_1?ie=UTF8&s=books&qid=1198266931&sr=1-1

■ Körpersprache

Bruno Tiziana und Adamcyk Gregor, [Körpersprache](#), 2006, 2. Auflage, Rudolf Haufe Verlag GmbH, Planegg, ISBN 3-448-07385-7

http://www.amazon.de/K%C3%B6rpersprache-Tiziana-Bruno/dp/3448062278/ref=sr_1_2?ie=UTF8&s=books&qid=1197218152&sr=1-2

Malcho Samy, [Körpersprache des Erfolgs](#), 2005, Heinrich Hugendobel Verlag, München, ISBN-13: 978-3720526562

http://www.amazon.de/K%C3%B6rpersprache-Erfolgs-Samy-Molcho/dp/3720526569/ref=sr_1_3?ie=UTF8&qid=1248584018&sr=8-3

Malcho Samy, [Alles über Körpersprache: sich selbst und andere besser verstehen](#), 2002, Goldmann Verlag, München, ISBN-13: 978-3442390472

http://www.amazon.de/Alles-%C3%BCber-K%C3%B6rpersprache-selbst-verstehen/dp/3442390478/ref=sr_1_1?ie=UTF8&qid=1248584018&sr=8-1

Matschnig, [Körpersprache – Verräterische Gesten und wirkungsvolle Signale](#), 2007, GRÄFE UND UNZER Verlag, ISBN 978-3-8338-0789-3

http://www.amazon.de/K%C3%B6rpersprache-Monika-Matschnig/dp/383380789X/ref=sr_1_1?ie=UTF8&s=books&qid=1197224182&sr=1-1